

Sales Supervisor

Job ID
REQ-10066642

12月 01, 2025

Hong Kong Special Administrative Region, China

摘要

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

About the Role

Major Accountabilities

- ~Responsabile della promozione, della promozione e dello sviluppo dei conti designati per raggiungere gli obiettivi commerciali
- ~Sviluppare la strategia di sviluppo dei clienti, piani d'azione KAM dedicati per gli account assegnati, allinea gli obiettivi del conto ed esegue.

- Stabilire e sviluppare relazioni a lungo termine con i clienti chiave. Acquisire una conoscenza approfondita delle principali esigenze e requisiti dei clienti. Espandere le relazioni con i clienti esistenti proponendo continuamente soluzioni che soddisfino le loro esigenze e obiettivi.
- Guidare la preparazione di strategie e piani tattici individuali e dare un contributo strategico in termini di analisi, potenziale futuro e programmi chiave necessari per i conti
- Preparare e negoziare i contratti e guidare le iniziative che l'azienda lancia per indirizzare un conto particolare
- Organizzare eventi con i clienti e altri programmi in modo indipendente o con reparto marketing/medico, in linea con i piani tattici aziendali concordati
- Contribuire alla mappatura delle parti interessate, inclusa la segmentazione e la profilazione e fornire dati accurati e tempestivi per il sistema CRM Novartis.
- Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano vendite/business per una base clienti designata.
- Può gestire alcuni rapporti diretti
- Segnalazione di reclami tecnici / eventi avversi / scenari di casi speciali relativi ai prodotti Novartis entro 24 ore dal ricevimento
- Distribuzione di campioni di marketing (se del caso)

Key Performance Indicators

Professionisti delle vendite esperti responsabili del raggiungimento degli obiettivi di vendita per uno o più account specifici. Responsabile della definizione e dell'implementazione di un piano di vendita / business per una base di clienti designata o dell'implementazione di un programma di vendita specifico per supportare efficacemente il percorso del paziente e posizionare correttamente Novartis e i suoi marchi.

Work Experience

Esperienza di vendita in aziende multinazionali
 Esperienza nella gestione di account chiave
 L'esperienza nella gestione di un team è preferibile

Skills

Gestione dell'account
 Farmaci biosimilari
 Opportunità di business
 Pianificazione aziendale
 Intelligenza competitiva
 CRM (Gestione delle relazioni con i clienti)
 Requisiti del cliente
 Gestione dei Key Account
 Quota di mercato
 Promozione (Marketing)
 Vendite
 Gestione delle vendite
 Pianificazione delle vendite
 Strategia di vendita

Language

Inglese

Why Novartis: Helping people with disease and their families takes more than innovative science. It takes a community of smart, passionate people like you. Collaborating, supporting and inspiring each other. Combining to achieve breakthroughs that change patients' lives. Ready to create a brighter future together? <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>

Join our Novartis Network: Not the right Novartis role for you? Sign up to our talent community to stay connected and learn about suitable career opportunities as soon as they come up: <https://talentnetwork.novartis.com/network>

Benefits and Rewards: Read our handbook to learn about all the ways we'll help you thrive personally and professionally: <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>

部门

International

Business Unit

Sales

地点

Hong Kong Special Administrative Region, China

站点

Hong Kong

Company / Legal Entity

HK02 (FCRS = HK002) Novartis Pharma

Functional Area

Sales

Job Type

Full time

Employment Type
Regolare (vendite)

Shift Work
No

[Apply to Job](#)



Job ID
REQ-10066642

Sales Supervisor

[Apply to Job](#)

Source URL:

<https://www.novartis.com.cn/careers/career-search/job/details/req-10066642-sales-supervisor-it-it>

List of links present in page

1. <https://www.novartis.com/about/strategy/people-and-culture>
2. <https://talentnetwork.novartis.com/network>
3. <https://www.novartis.com/careers/benefits-rewards>
4. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642
5. https://novartis.wd3.myworkdayjobs.com/it-IT/Novartis_Careers/job/Hong-Kong/Sales-SupervisorREQ-10066642